Trilce
ACADEMIA

Anual
SAN MARCOS

EVALUACIÓN
ANUAL
SAN MARCOS

PRUEBA DE
HABILIDADES

INSTRUCCIONES

Este cuadernillo contiene 30 preguntas. Cada una de ellas va seguida de cinco posibles respuestas identificadas por las letras A, B, C, D y E.

Usted dispone de una hora para responder esta prueba. **No hay tiempo adicional.**

Con el fin de evitar errores en la elección de la respuesta correcta, no responda la pregunta sin antes haberla leído completa y detenidamente.

Al responder, busque el número de la pregunta en la **hoja de respuestas**. Luego, identifique la letra que corresponda a la respuesta elegida y **rellene nítida e íntegramente el círculo respectivo** sin salir de sus límites. Se recomienda hacer una marca densa y completa. Observe la siguiente ilustración:

Marque solamente una alternativa por cada pregunta. Si marca dos o más alternativas, la respuesta será considerada incorrecta, aunque entre las alternativas marcadas figure la correcta.

El examen será calificado de la siguiente manera:

Reglamento de Admisión 2024-I Art. 33	Respuesta correcta	Respuesta incorrecta	Si marca más de una respuesta o ninguna
	20,00	– 1,125	0,00

Tiempo de duración: 1 hora

NO HAY TIEMPO ADICIONAL

(Actitudinal)

CASO A
Carlos, un ingeniero, tenía una reunión con una clienta a las 3 p.m. para revisar los estados financieros del trimestre. Aunque Carlos llegó puntualmente, la clienta, Ana, no apareció. Después de esperar 30 minutos y enviarle un mensaje, Carlos decidió irse. Al llegar a su oficina, recibió una llamada de Ana disculpándose por un problema de transporte inesperado.

01. Considerando el caso presentado, ¿con cuál de las siguientes respuestas de Carlos estarías más de acuerdo?

    A) "Gracias por llamar y explicar la situación. Me sentí frustrado por la espera, pero entiendo. La próxima vez, avísame antes si surgen problemas".
    B) "No pasa nada, entiendo que pueden ocurrir imprevistos. Podemos reprogramar la reunión para otro día".
    C) "Está bien, fue frustrante esperar, pero entiendo que surgen problemas. Hablemos para fijar una nueva cita".
    D) "Entiendo que tuviste un problema y no pudiste avisar antes. Agradezco que hayas llamado para explicar".
    E) "Ok, entiendo que el problema de transporte fue inesperado. Quizás podamos encontrar otro momento para la reunión".

02. Considerando el caso presentado, ¿con cuál de las siguientes respuestas de Ana estarías más de acuerdo?

    A) "Carlos, lamento mucho no haber llegado a tiempo. Tuve un problema de transporte y no pude avisar. Me siento mal por el inconveniente. ¿Podemos reprogramar la reunión?"
    B) "Hola, Carlos, disculpa por no llegar. Tuve un problema con el transporte y no pude comunicarme. Ya sabes que esas cosas pasan".
    C) "Carlos, perdón por no llegar. Tuve un problema serio con el transporte y no pude avisar. Entiendo si estás molesto, pero fue una situación inesperada".
    D) "¡Carlos! Qué pena contigo. Se me presentó un inconveniente y se me pasó avisarte. ¿Podemos fijar otro momento para la reunión?"
    E) "Carlos, el problema de transporte me retrasó. Sé que estuvo mal no avisar antes. Podemos encontrarnos en otro momento".

CASO B
Ricardo ha descubierto que tiene un gran interés en la resolución de problemas técnicos y en el diseño de estructuras, lo que lo lleva a considerar una carrera en ingeniería. Sin embargo, su familia espera que siga la tradición familiar y estudie Derecho.

03. ¿Cuál sería una buena forma para que Ricardo aborde el tema con su familia?

    A) "Seguiré la carrera de Derecho que ustedes desean, pero me gustaría saber más sobre Ingeniería en mi tiempo libre".
    B) "Mi pasión está en la ingeniería y me gustaría explorar esta carrera. ¿Podemos discutir cómo esta opción también tiene un gran potencial?"
    C) "Creo que la carrera de Derecho ofrece mejores oportunidades, así que optaré por ella. Ingeniería me parece interesante, pero secundaria".
    D) "Voy a estudiar Derecho porque creo que es lo que ustedes desean. Aunque la Ingeniería también me interesa, no quiero causar conflictos".
    E) "Necesito tiempo para decidir entre Derecho e Ingeniería. Agradecería su apoyo mientras exploro ambas opciones".

04. ¿Cómo puede Ricardo responder a la duda de sus padres sobre su capacidad para tener éxito en Ingeniería?

    A) "Puedo demostrarles que estoy comprometido con mi elección de Ingeniería mediante mi participación en proyectos y estudios relacionados. Creo que esta carrera me permitirá desarrollar mis habilidades y alcanzar mis metas".
    B) "Voy a estudiar Derecho, ya que eso les hará felices. Aunque la Ingeniería es mi interés, me parece que no puedo lograrlo con éxito".
    C) "Si no les parece bien, puedo considerar la Ingeniería solo como una opción secundaria y centrarme en Derecho, como ustedes desean".
    D) "Me siento inseguro sobre Ingeniería y consideraré hacer un curso introductorio para ver si es adecuado para mí".
    E) "Voy a cambiar mi enfoque y decidirme por Derecho para evitar conflictos y asegurarme de cumplir con sus expectativas".

prohibida su venta

CASO C
Pedro es el nuevo CEO de una empresa tecnológica que ha estado estancada en términos de innovación y crecimiento. Ha identificado una visión clara para transformar la empresa en un líder del mercado en tecnología emergente. Necesita inspirar a su equipo para que se comprometa con esta nueva visión y trabaje hacia objetivos ambiciosos.

05. ¿Cómo puede Pedro demostrar su visión para transformar la empresa?

A) "Pedro debe imponer cambios sin proporcionar una explicación clara a los empleados sobre la nueva dirección y sus beneficios".
B) "Pedro debe articular una visión clara y emocionante para la empresa, comunicando cómo cada miembro del equipo contribuirá al logro de estos objetivos y mostrando cómo esta transformación beneficiará a la empresa y a sus empleados".
C) "Pedro debería evitar discutir la visión con el equipo y concentrarse en implementar cambios operativos inmediatos, mostrando cómo esta transformación beneficiará a la empresa y a sus empleados".
D) "Pedro debe mantener la visión en secreto hasta que los cambios estén completamente implementados para evitar posibles resistencias".
E) "Pedro debería esperar a que el equipo proponga ideas y ajustar la visión en función de las sugerencias individuales, mostrando cómo esta transformación beneficiará a la empresa y a sus empleados".

06. ¿Cómo puede Pedro utilizar su inspiración para motivar al equipo a seguir la nueva visión?

A) "Pedro debería proporcionar incentivos financieros para que los empleados se adhieran a la nueva visión".
B) "Pedro debe dar instrucciones detalladas sobre cada paso de la implementación sin proporcionar una visión general inspiradora".
C) "Pedro debería evitar involucrar al equipo en la implementación de la visión y liderar el proceso de manera autoritaria. Debería proporcionar incentivos financieros para que los empleados se adhieran a la nueva visión".
D) "Pedro debe involucrar al equipo en el desarrollo de la visión, compartir historias inspiradoras y ofrecer un liderazgo entusiasta que demuestre su compromiso y pasión por la transformación, motivando a los empleados a participar activamente".
E) "Pedro debería delegar la motivación del equipo a los gerentes intermedios y centrarse solo en los aspectos estratégicos de la visión".

CASO D
Ana es la líder de un equipo de ventas que está luchando por alcanzar sus objetivos mensuales. Ella necesita mejorar la comunicación con su equipo y utilizar sus habilidades para influir en los miembros del equipo, motivándolos a esforzarse más y superar sus metas.

07. ¿Cómo puede Ana mejorar su comunicación con el equipo de ventas?

A) "Ana debería limitar la comunicación a correos electrónicos y evitar reuniones en persona para mantener el enfoque en el trabajo".
B) "Ana debería reducir la frecuencia de la comunicación para no interrumpir el flujo de trabajo del equipo".
C) "Ana debería hablar solo con los miembros del equipo que muestran un rendimiento sobresaliente y evitar interactuar con el resto, asegurando que todos estén alineados y motivados".
D) "Ana debe imponer cambios en las estrategias de ventas sin discutirlos con el equipo para evitar confusiones; asegurando que todos estén alineados y motivados".
E) "Ana debe organizar reuniones regulares con el equipo para discutir objetivos, proporcionar retroalimentación constructiva y escuchar las preocupaciones y sugerencias de los miembros del equipo, asegurando que todos estén alineados y motivados".

08. ¿Cómo puede Ana utilizar su habilidad para influenciar al equipo para mejorar su desempeño en ventas?

A) "Ana debería dar órdenes directas y esperar que el equipo siga sus instrucciones sin cuestionar".
B) "Ana debería limitar su influencia a aspectos operativos y no involucrarse en la motivación o en el desarrollo personal del equipo".
C) "Ana debe motivar al equipo con incentivos, ofrecer orientación personalizada y compartir ejemplos de éxito para demostrar cómo pueden alcanzar y superar sus metas, influyendo positivamente en su actitud y esfuerzo".
D) "Ana debe esperar a que el equipo encuentre sus propias soluciones sin intervenir en su desempeño".
E) "Ana debería enfocarse únicamente en analizar los resultados de ventas sin proporcionar orientación ni apoyo adicional al equipo".

CASO E
Luis es el director de una *start-u*p en el sector de tecnología que está planeando expandirse a nuevos mercados internacionales. Él necesita desarrollar una estrategia sólida para la expansión y mantener la motivación de su equipo mientras se enfrentan a este desafío importante.

09. ¿Cómo puede Luis desarrollar una estrategia efectiva para la expansión internacional?

A) "Luis debería esperar a que el mercado internacional se estabilice antes de tomar cualquier decisión sobre la expansión".
B) "Luis debe investigar a fondo los mercados internacionales, identificar oportunidades y amenazas, y elaborar una estrategia detallada que contemple objetivos claros, recursos necesarios y un plan de acción para abordar los desafíos de la expansión".
C) "Luis debería centrar su estrategia solo en los mercados que parecen más fáciles y evitar los mercados más complejos".
D) "Luis debe limitar su estrategia a los recursos actuales de la empresa y evitar buscar nuevas oportunidades o inversiones; y elaborar una estrategia detallada que contemple objetivos claros, recursos necesarios y un plan de acción para abordar los desafíos de la expansión".
E) "Luis debería esperar a obtener resultados positivos en el mercado local antes de planificar la expansión internacional".

prohibida su venta

10. ¿Cómo puede Luis mantener la motivación del equipo durante la expansión internacional?

A) "Luis debería dejar que el equipo maneje la expansión sin proporcionar apoyo adicional para no interrumpir sus tareas actuales".
B) "Luis debe mantener a su equipo informado sobre los avances en la expansión, reconocer sus esfuerzos y logros, y ofrecer incentivos y apoyo continuo para mantener una alta motivación y compromiso con el proyecto".
C) "Luis debería reducir las metas del equipo para evitar sobrecargar a los miembros y enfocarse solo en los aspectos operativos de la expansión".
D) "Luis no debe informar al equipo y debe centrarse en la gestión de la expansión y delegar la motivación del equipo a otros líderes; y apoyo continuo para mantener una alta motivación y compromiso con el proyecto".
E) "Luis debería mantener la expansión en secreto hasta que se logren resultados positivos para no preocupar al equipo".

(Habilidad Verbal)

TEXTO 1
Con solo 100 dólares puedes empoderar a una mujer en India. Esta módica cantidad, según el sitio web de la organización India Partners, le proporcionará a una mujer una máquina de coser de su propiedad, permitiéndole dar el primer paso en su camino al empoderamiento. O puedes enviarle un pollo, ya que la cría de aves, según Melinda Gates, empodera a las mujeres en países en vías de desarrollo.

Ahora bien, si los pollos no son tu herramienta preferida de empoderamiento, puedes optar por Heifer International, empresa que tan solo por 390 dólares le entregará a una mujer en África una canasta empresarial que incluye conejos, peces jóvenes y gusanos de seda.

La hipótesis que subyace tras estas donaciones consiste en entender el empoderamiento femenino como un tema de índole económico exento de un matiz político, no obstante, el empoderamiento femenino no siempre fue sinónimo de paquetes de empresarios emergentes. A mediados de los ochenta, las feministas comprendían el empoderamiento «como la tarea de **transformar** la subordinación de género, orientándola a la eliminación de las estructuras opresoras y a la movilización política colectiva».

Sin embargo, recientemente, el empoderamiento devino, entre los profesionales del desarrollo en Occidente, en una palabra, carente de movilización política, caracterizada por una definición limitada que centra la programación técnica en el mejoramiento de la educación o la salud, desdeñando los problemas de equidad de género, concluyendo en que el empoderamiento despolitizado es positivo para todos, menos para las mujeres.

De este modo, al entregar pollos o máquinas de coser, las organizaciones para el desarrollo pueden identificar a las mujeres no occidentales que han empoderado, pueden exponerlas en conferencias, pueden apuntar las sesiones de capacitación, los talleres y las hojas de cálculo llenas de productos finales a modo de evidencia de otro proyecto exitoso de empoderamiento; pero no pueden hacer de esas mujeres sujetos activos y dinámicos de su rescate.

Veamos, por ejemplo, los proyectos de avicultura de la Fundación Gates: Bill Gates insiste en que, dado que los pollos son animales pequeños que pueden criarse cerca de casa, son idóneos para empoderar a la mujer, sin embargo, los investigadores carecen de datos de que la entrega de pollos genere ganancias económicas a largo plazo y mucho menos de que propicie la emancipación o la equidad. En casos como este, hay una tendencia a evadir la realidad, ya que, si bien los números nunca mienten, sí omiten.

En este sentido, es tiempo de cambiar el discurso del empoderamiento: los programas de las organizaciones para el desarrollo deben evaluarse con base en su capacidad de permitir a las mujeres aumentar su potencial para la movilización política, de modo que puedan generar una equidad de género sostenible.

Texto e imagen editados del artículo de opinión de Rafia Zakaria «El mito del "empoderamiento" de la mujer» publicado en *New York Times Es*. Recuperado de https://www.nytimes.com/2017/10/05/opinion/the-myth-of-womens-empowerment.html?ref=nyt-es&mcid=nyt-es&subid=article.

11. Determine la idea principal del texto.

A) Las donaciones de empresarios de países occidentales contribuyen al empoderamiento de las mujeres de países en vías de desarrollo, al propiciar una fuente de ingresos.
B) El concepto de empoderamiento femenino ha cambiado a lo largo de la historia del movimiento femenino en Occidente; del activismo político ha devenido en mejoras educativas.
C) Los principales donantes, como Bill Gates, entienden por empoderamiento femenino la situación que posibilita el desarrollo económico de las mujeres víctimas de la inequidad.
D) El empoderamiento de las mujeres en países subdesarrollados debe fomentar en ellas una actitud política a fin de garantizar la sostenibilidad de la equidad de género.
E) La donación de máquinas de coser y pollos, como elementos insustituibles de programas de empoderamiento femenino dirigidos por empresarios y políticos de Occidente.

prohibida su venta

12. El sinónimo contextual de TRANSFORMAR es

A) adaptar. B) revertir. C) reforzar.
D) manipular. E) combinar.

13. Relacionando el desarrollo textual con la imagen, podemos colegir que

A) las donaciones que reciben las mujeres ha hecho de ellas acumuladoras.
B) las mujeres beneficiadas con donaciones desdeñan los bienes recibidos.
C) las donaciones de máquina de coser reprimen un estereotipo social arraigado.
D) las donaciones de animales de crianza fortalecen la economía de las mujeres.
E) los proyectos de empoderamiento basados en donaciones son infructuosos.

TEXTO 2
TEXTO A

El arqueólogo D. L. Browman sostiene que el aimara es una lengua cuyo origen, vinculado con la civilización tiahuanaquense, es altiplánico. El sustento arqueológico de su propuesta radicaría en que, según los estudios efectuados en la región tiahuanacota y alrededores, no habría indicios materiales, arquitectónicos ni cerámicos, que señalen una ruptura violenta que acuse una incursión de pueblos con diferente tradición cultural en la zona; por el contrario, se advierte una continuidad ininterrumpida de patrones culturales locales por espacio de más de un milenio de ocupación hasta la presencia de los incas en el siglo XIV d.C. Tampoco encuentra el autor patrones diferenciales que pudieran permitir distinguir entre elementos materiales asignables a los puquinas y a los pueblos de habla aimara, hecho que sería posible de haberse producido migraciones masivas en la región. Al no encontrarse registros arqueológicos que impliquen una incursión violenta en la zona, ya sea de procedencia norteña o sureña, lo más probable es que Tiahuanaco haya sido creado por pueblos de habla aimara, cuya lengua habría estado allí desde tiempos **primordiales**. La sociedad tiahuanaquense, liderada por aimarahablantes, habría integrado en su seno a los pueblos de lenguas como el puquina y el uruchipaya, constituyéndose en una federación plurilingüe, aunque con clara hegemonía aimara. Concluye Browman que, en vista de todo ello, «el pueblo de Tiahuanaco fue de indudable habla aimara». Incluso buscó fundamentar su hipótesis en datos provenientes de la lingüística. En efecto, para afianzar la tesis del localismo milenario del aimara en el altiplano, el investigador busca respaldarse en la propuesta de clasificación y zonificación dialectal que ofrece Lucy Briggs.

TEXTO B

La correlación lingüístico-arqueológica que sirve de sustento a la tesis del localismo altiplánico del aimara es débil y arbitraria, pues se toma el estado actual de la lengua aimara como si este ofreciera una perspectiva de la evolución histórica de la lengua. Sobra decir que, para juzgar la antigüedad de una lengua dentro de un territorio específico hace falta tomar en cuenta no solamente la familia lingüística en su integridad -de la cual forma parte la variedad collavina-, sino también, y en especial, la historia evolutiva de aquella a partir de su forma ancestral, en este caso del protoaimara. Dado que Browman carecía de estudios previos de carácter histórico sobre la lengua, se pretende reexaminar la tesis localista del referido arqueólogo. Así, no hay bases para adscribir la lengua aimara a los fundadores de Tiahuanaco, ya que la lengua que él asume como la primordial, además de ser solo una rama o variedad de la familia lingüística, presenta huellas indiscutibles de su contacto con el quechua como resultado de una copresencia idiomática muy antigua que solo pudo haberse efectuado en los Andes Centrales y no en el Altiplano como propone. Así, sostenemos, junto con especialistas como Torero, que la costa centro-sureña peruana fue el foco inicial de expansión del protoaimara y, a partir de ella, este se extendió en dirección sureste, en distintas etapas.

CERRÓN PALOMINO, Rodolfo (2000). «El origen centroandino del aimara». En Boletín de arqueología PUCP, N.° 4, pp. 131-142.

14. El texto dialéctico confronta propuestas antagónicas sobre

A) la ubicación del protoaimara como foco de difusión de dos lenguas.
B) el origen del aimara: la hipótesis localista y la hipótesis centroandina.
C) la data que usa Browman para asumir el origen localista del aimara.
D) las correlaciones lingüístico-arqueológicas vinculadas con el aimara.
E) los tiahuanaquenses, su origen y el idioma difundido por estos.

15. La palabra PRIMORDIAL, en el texto, connota

A) razón. B) finitud. C) antigüedad.
D) simpleza. E) característica.

16. Resulta incompatible con el desarrollo textual afirmar que la correlación con la lingüística realizada por Browman resulta consistente y suficiente, debido a que

A) la hipótesis del origen centroandino carece de los relictos arqueológicos que utilizó el arqueólogo y que permitieron sustentar su propuesta.
B) los estudios interdisciplinarios resultan contundentes al momento de periodificar la historia de los pueblos y su desarrollo lingüístico.
C) permite cuestionar la propuesta de Lucy Briggs a la luz de la contundente evidencia arqueológica descubierta en la zona del altiplano.
D) el estudio arqueológico supera con creces la propuesta del origen centroandino que solo aborda los aspectos dialectales de la lengua.
E) los datos de Briggs asumidos por este solo se corresponden con un tiempo específico y con una sola variedad de la familia aimara.

17. Se deduce del desarrollo textual que la propuesta planteada en B se sustenta en criterios de mayor alcance, dado que

A) incluye los datos de Briggs y la propuesta de Browman en cuanto a la historia interna de la cultura Tiahuanaco.
B) carece de las dificultades bibliográficas que Browman enfrentó respecto de los tiahuanacos y otras culturas.
C) su análisis se centra en la relación existente entre los urochipayas y los aimaras en épocas prístinas.
D) la evolución de una lengua en términos históricos está vinculada con la familia lingüística de la cual forma parte.
E) la historia de un pueblo es fidedigna si se documentan los aspectos culturales y sociales que lo definen.

prohibida su venta

PASSAGE 3

Nomophobia (word derived from the expression «no-mobile-phone-phobia») is a term employed to describe the symptoms that someone suffers when facing the fear of not having a mobile phone, and the services that said phone provides.

Some studies have claimed that the feeling of anxiety, in the absence of a mobile phone, may affect about 50% of the population (though, within these symptoms, the severity might differ greatly among those who are affected). Furthermore, it is becoming an increasing problem since it specially affects young people, who have become used to this technology from their early ages and who are also more vulnerable. However, it is necessary to consider that no age is free of **risk**.

Like any other phobia, nomophobia can be perceived through common symptoms like fear, nervousness or anxiety, but it could also involve tachycardia, headaches, stomach ache or obsessive thoughts.

But it doesn't stop there. The anxiety generated by the idea of not having a mobile phone and the need to check it constantly can produce a widespread nervousness, which can increase dramatically in certain situations, to the point of conditioning someone's life.

Cano, L. (2018) «What is nomophobia, and how can it be coped with?»
From E-Horus. Retrieved from https://ehorus.com/nomophobia/

18. What is the best summary?

A) Nomophobia describes the symptoms of fear of not having the mobile phone as anxiety that mainly affects young people.
B) The fear of losing the mobile phone, called nomophobia, presents symptoms such as nervousness and obsessive thoughts.
C) The need to have a mobile phone is known as nomophobia and the most likely to generate dependence are young people.
D) Nomophobia is the word derived from the term «no-mobile-phone-phobia» that causes multiple behavioral disorders.
E) Nomophobia is a term describing a growing fear in all the people of today's world: the fear of being without a mobile phone.

19. The word RISK connotes

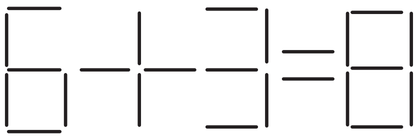
A) independence. B) causality. C) anguish.
D) confrontation. E) vulnerability.

20. It is inferred from the reading that a nomophobe can have

A) high self-esteem. B) an eating disorder.
C) family problems. D) a mental disorder.
E) many other phobias.

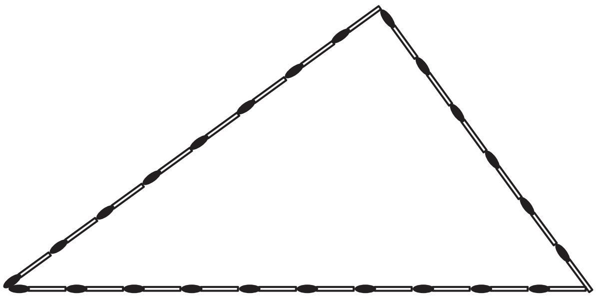
(Habilidad Lógico-Matemática)

21. En la figura, ¿cuántos palillos se deben mover, como mínimo, para obtener 837?



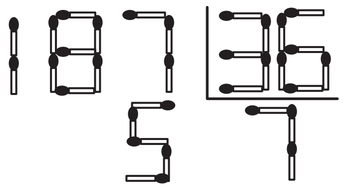
A) 1 B) 2 C) 3
D) 4 E) 5

22. Con 24 cerillos de 2 cm de longitud cada uno, se ha formado un triángulo, como se muestra en la figura. ¿Cuántos cerillos se deben cambiar de posición, como mínimo, para obtener una figura cerrada, de tal manera que el área de la región encerrada por esta figura sea de 92 cm^2?



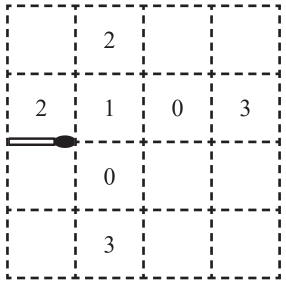
A) 2 B) 3 C) 4
D) 5 E) 6

23. En la figura, ¿cuántos cerillos se deben mover, como mínimo, para que la operación sea correcta?



A) 1 B) 2 C) 3
D) 4 E) 5

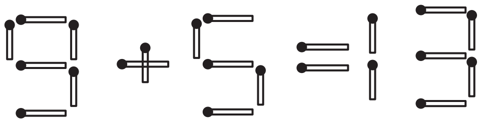
24. Asiri quiere colocar cerillas sobre algunos de los segmentos punteados en la cuadrícula de la figura. Empieza con la cerilla marcada, pone cada una a continuación de la anterior y termina al conectar la última cerilla con la primera. Si los números indican la cantidad de cerillas alrededor de ella, ¿cuál es el mínimo número de cerillas que pondrá?



A) 18 B) 16 C) 14
D) 17 E) 15

prohibida su venta

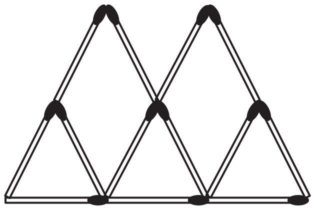
25. En una noche oscura y sin fluido eléctrico, Manuel tiene palitos de fósforo sobre una mesa y forma la siguiente expresión:



Llegó José y, cambiando de posición el mínimo número de palitos de fósforo, logró una igualdad correcta. ¿Cuántos palitos cambió de posición José?

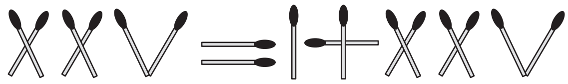
A) 2 B) 4 C) 1
D) 3 E) 5

26. En la figura se tienen 13 cerillas de igual longitud. ¿Cuántas cerillas, como mínimo, se deben mover para formar siete triángulos?



A) 3 B) 1 C) 4
D) 2 E) 5

27. En la siguiente operación, ¿cuántos cerillos se deben mover, como mínimo, para obtener una igualdad?



A) 1 B) 2 C) 0
D) 3 E) 4

28. Si tenemos 6 palitos de fósforo, todos del mismo tamaño y con una longitud de 3 cm cada uno, y queremos formar la mayor cantidad de triángulos equiláteros congruentes con lados de una cantidad entera en centímetros, ¿cuántos triángulos equiláteros como máximo podríamos formar?

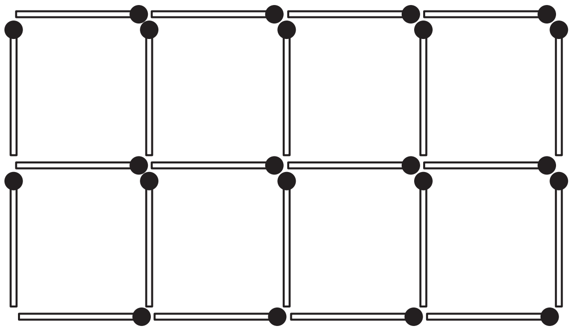
A) 4 B) 8 C) 3
D) 2 E) 9

29. En la figura se considera que dos casillas son vecinas si tienen un lado común. En estas casillas deben escribirse los números 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 y 9, uno en cada casilla y sin repeticiones, de modo que los vecinos del 5 sumen 8, los vecinos del 7 sumen 13 y los vecinos del 3 sumen 11. Calcule la suma máxima de los vecinos del 6.

	7	
3		5

A) 17 B) 14 C) 15
D) 12 E) 19

30. Anita ha dispuesto cerillos de la misma longitud tal como se indica en la figura. ¿Cuántos cerillos debe retirar, como mínimo, para que no sea posible visualizar ningún cuadrado?



A) 5 B) 4 C) 3
D) 6 E) 7

prohibida su venta